



Z navdihom do uspeha



VPRAŠANJA ZA IZDELAVO VAŠEGA POSLOVNEGA MODELA - The Business Model Canvas

1. GRADNIK: Ključni partnerji

Kdo so vaši ključni poslovni partnerji, ki jih potrebujete, da bo vaš poslovni model deloval?

Kateri so vaši ključni izvajalci/dobavitelji?

Katere ključne vire/resurse vam zagotavljajo/dobite od njih?

Katere ključne aktivnosti izvajajo za vas?



Z navdihom do uspeha



2. GRADNIK: Ključne aktivnosti

Katere so najpomembnejše stvari/aktivnosti, ki jih morate narediti, da bo vaš poslovni model deloval/zaživel?

Katere ključne aktivnosti zahteva vaša ponudba vrednosti?

3. GRADNIK: Ključni viri/resursi

Katere ključne vire potrebujete, da bo vaš poslovni model deloval?



Z navdihom do uspeha



4. GRADNIK: Ponudba vrednosti

Kaj je problem/bolečina, ki ga rešujete?

Kaj je rešitev, ki jo ponujate?

Katere potrebe izpolnjujete?

5. GRADNIK: Odnosi s kupci/deležniki

Kakšno vrsto odnosov od vas pričakuje vsak segment kupcev?

Katere ste že vzpostavili?

Kako so ti odnosi usklajeni s preostalimi deli vašega poslovnega modela?

Koliko vas to stane?

6. GRADNIK: Poti do kupcev – distribucijski kanali

Skozi katere kanale boste dosegli vaše kupce/deležnike?

Preko katerih kanalov želite biti dosegljivi vaši segmenti kupcev/deležnikov?

Kako so vaši kanali povezani? Kateri delujejo najboljše? Kateri so stroškovno najučinkovitejši?

Kako jih povezuje z rutinami kupcev/nakupnimi navadami?

7. GRADNIK: Kupci – segmenti kupcev/deležnikov

Komu ustvarjate vrednost?

Katere so vaše najpomembnejše stranke in segmenti strank/deležnikov?

8. GRADNIK: Viri prihodkov – tok dohodkov

Koliko so vaši kupci pripravljeni plačati oziroma bodo pripravljeni plačati?

Kako trenutno plačujejo oziroma bodo plačevali?

Kako menite da bi najraje plačevali?

Koliko vsak posamezen vir prihodkov prispeva k celotnim prihodkom?



Z navdihom do uspeha



9. GRADNIK: Stroški

Kateri so najpomembnejši stroški v poslovnem modelu?

Kateri ključni viri so najdražji?

Katere ključne aktivnosti do najdražje?